



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL RUBRO COMPRA/VENTA DE
ABARROTES EN LA PROVINCIA DE HUARAZ, 2017**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA

**IRENE EDITH COCHACHIN HUANEY
ORCID: 0000-0001-8045-1116**

ASESOR

**SUÁREZ SÁNCHEZ, JUAN DE DIOS
ORCID: 0000-0002-5204-7412**

HUARAZ – PERÚ

2021

Título de la tesis

Características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017

Equipo de trabajo

AUTORA

Cochachin Huaney, Irene Edith

ORCID: 0000-0001-8045-1116

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Huaraz, Perú

ASESOR

Suárez Sánchez, Juan De Dios

ORCID: 0000-0002-5204-7412

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Huaraz, Perú

JURADO

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Baila Gemín, Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Yépez Pretel, Nidia Erlinda

ORCID: 0000-0001-6732-7890

JURADO DE INVESTIGACIÓN

Espejo Chacón, Luis Fernando
ORCID: 0000-0003-3776-2490
Presidente

Baila Gemín, Juan Marco
ORCID: 0000-0002-0762-4057
Miembro

Yépez Pretel, Nidia Erlinda
ORCID: 0000-0001-6732-7890
Miembro

Suárez Sánchez, Juan De Dios
ORCID: 0000-0002-5204-7412
Asesor

Agradecimiento

A Dios, porque me acompaña y
siempre me levanta de mi
continuo tropiezo.

A la Universidad ULADECH –
católica, por haberme aceptado ser
parte de ella y abierto las puertas de
su seno científico para poder
estudiar mi carrera.

Al Dr. CPCC. Juan de Dios
Suárez Sánchez, por su apoyo
incondicional en la parte moral y
en el asesoramiento de mi tesis
para llegar a ser profesional.

Irene Edith

Dedicatoria

A mi padre Víctor y a mi madre
Virgilia, por darme aliento sin
amilanarme.

A mi esposo Eduardo, por creer en
mi capacidad y por haberme
apoyado a superar momentos
difíciles.

A mis hijos Mabel y Alvaro, por
ser mi fuente de inspiración para
lograr mis metas trazadas.

Irene Edith

Resumen

El enunciado del problema para la presente tesis fue: ¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017?; tuvo como objetivo General: Determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017. El tipo de investigación fue cuantitativo, nivel descriptivo, diseño fue no experimental, población fue de 46 Mype, muestra de 23, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario estructurado, se cumplió con el plan de análisis y se consignaron los principios éticos. Los resultados obtenidos en la aplicación del cuestionario fueron: el 74% menciona que su crédito fue dado por una entidad no bancaria, el 100% menciona que cree que la tasa de interés de su crédito no es adecuada, el 91% menciona que el crédito sí fue de manera oportuna, el 78% menciona que el crédito recibido sí mejoró la financiación, el 83% precisa que sí mejoró su rentabilidad por el financiamiento recibido, el 65% mencionan que sí usan herramientas financieras para medir su rentabilidad. En conclusión: Se ha determinado las características del financiamiento y rentabilidad, en el cual se ve que la mayoría de las empresas abarroteras de compra y venta mencionan que, para solicitar crédito, lo realizan de entidades no bancarias, recibiendo el monto requerido para mejorar su rentabilidad y ser más competentes ante sus competidores.

Palabras Clave: Abarrotes, Financiamiento, Rentabilidad.

Abstract

The statement of the problem for this thesis was: What are the characteristics of the financing and profitability of micro and small companies in the purchase / sale of groceries in the province of Huaraz, 2017? had as General objective: To determine the characteristics of the financing and the profitability of the micro and small companies of the grocery purchase / sale category in the province of Huaraz, 2017. The type of research was quantitative, descriptive level, design was non-experimental, population It was 46 Mype, a sample of 23, the technique was the survey and the instrument the structured questionnaire, the analysis plan was complied with and the ethical principles were consigned. The results obtained in the application of the questionnaire were: 74% mention that their credit was given by a non-bank entity, 100% mention that they believe that the interest rate of their credit is not adequate, 91% mention that the credit Yes it was in a timely manner, 78% mentioned that the credit received did improve financing, 83% specify that it did improve their profitability due to the financing received, 65% mention that they do use financial tools to measure their profitability. In conclusion, the characteristics of the financing and profitability have been determined, in which it is seen that most of the buying and selling grocery companies mention that, to request credit, they do so from non-bank entities, receiving the amount required to improve your profitability and be more competent with your competitors.

Keywords: Groceries, Financing, Profitability.

Índice

Contenido	Pág.
Título de la tesis	ii
Equipo de trabajo	iii
Jurado de investigación.....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Contenido	ix
Índice de tablas	xi
Índice de figuras.....	xii
I. Introducción.....	1
II. Revisión de literatura.	5
2.1. Antecedentes.....	5
2.2. Bases Teóricas de la investigación.....	12
2.3. Marco conceptual.....	34
III. Hipótesis.	34
IV. Metodología.	35
4.1. Diseño de la investigación	35
4.2. Población y muestra.....	36
4.3. Definición y Operacionalización de las variables.....	54
4.4. Técnicas e instrumentos	56
4.5. Plan de análisis.....	56

4.6. Matriz de consistencia.	57
4.7. Principios éticos.	58
V. Resultados y análisis de resultados.	60
5.1. Resultados.	60
5.2. Análisis de resultados.	68
VI. Recomendaciones y conclusiones	74
6.1. Conclusiones.	74
6.2. Recomendaciones.	75
Aspectos complementarios	76
Referencias Bibliográficas	76
Anexos	83

Índice de tablas

Contenido	Pág.
Tabla 1: Solicitud de crédito en los dos últimos años.....	60
Tabla 2: Recepción del monto de crédito solicitado.....	60
Tabla 3: El crédito fue dado por una entidad no bancaria	61
Tabla 4: La tasa de interés de su crédito es adecuada.....	61
Tabla 5: El crédito fue de manera oportuna.....	62
Tabla 6: El crédito recibido fue suficiente.....	62
Tabla 7: El crédito recibido mejoró la financiación	63
Tabla 8: Trabajo con más de una entidad crediticia	63
Tabla 9: El financiamiento fue con línea de crédito	64
Tabla 10: El financiamiento fue con leasing	64
Tabla 11: El financiamiento fue por hipoteca.....	65
Tabla 12: Mejoramiento de la rentabilidad en los dos últimos años	65
Tabla 13: Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento recibido	66
Tabla 14: Mejoramiento de la rentabilidad por capacitación recibida.....	66
Tabla 15: Logran competitividad y a la vez rentabilidad	67
Tabla 16: Ha incrementado sus ganancias en su empresa	67
Tabla 17: Usa herramientas financieras para medir su rentabilidad.....	68

Índice de figuras

Contenido	Pág.
Figura 1: Solicitud de crédito en los dos últimos años	87
Figura 2: Recepción del monto de crédito solicitado	87
Figura 3: El crédito fue dado por una entidad no bancaria	88
Figura 4: La tasa de interés de su crédito es adecuada	88
Figura 5: El crédito fue de manera oportuna	89
Figura 6: El crédito recibido fue suficiente	89
Figura 7: El crédito recibido mejoró la financiación	90
Figura 8: Trabajo con más de una entidad crediticia	90
Figura 9: El financiamiento fue con línea de crédito	91
Figura 10: El financiamiento fue con leasing	91
Figura 11: El financiamiento fue por hipoteca	92
Figura 12: Mejoramiento de la rentabilidad en los dos últimos años	92
Figura 13: Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento recibido	93
Figura 14: Mejoramiento de la rentabilidad por capacitación recibida	93
Figura 15: Logran competitividad y a la vez rentabilidad	94
Figura 16: Ha incrementado sus ganancias en su empresa	94
Figura 17: Usa herramientas financieras para medir su rentabilidad.....	95

I. Introducción

La presente investigación proviene de la línea de investigación denominada “Auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad en las Micro y Pequeñas empresas (MYPES)”, el mismo que fue aprobado por la Escuela profesional de Contabilidad de la ULADECH, mencionado en la resolución N°0535-2020-CU-ULADECH.

El financiamiento y la rentabilidad son fundamentales para todo negocio a nivel mundial, que guardan relación entre ellos, para entender las dimensiones que se obtienen dentro o fuera de un país mediante préstamos y créditos; para el inicio de un negocio no es suficiente contar con un propio capital, ya que a veces no es suficiente; la rentabilidad es un eje principal para hacer crecer sosteniendo a una empresa (Campos, 2016).

La palabra abarrotes se empezó a usar en el tiempo de la colonia española de América, en el cual cada establecimiento de venta quedaba abarrotado de productos o víveres con la llegada de buques al puerto de España u otras colonias (Susano, Bonilla y Cabreara, 2021).

En México, las MIPYMES de abarrotes tienen distintos problemas de financiamiento que afectan su competitividad y con ello bajando su rentabilidad; también, este sector tiene inconvenientes por las nuevas tendencias de consumo y la globalización de comerciantes minoristas de abarrotes. Para ello, los dueños abarroteros deben implementar sus tiendas con las distintas fuentes de financiamiento que más les convenga; de ese modo incrementará su rentabilidad (Susano, Bonilla y Cabreara, 2021).

En Perú, las tiendas abarroteras tienen oportunidades para ser exitosas, pero no les es posible aprovecharla ya que el principal obstáculo es el acceso al

financiamiento, porque los costos de un crédito son muy altos, no hay confianza por parte de las instituciones financieras, la solicitud de excesivas garantías, los plazos cortos; por lo tanto, también presentan deficiencias en su rentabilidad. Por tal motivo, estos microempresarios se ven obligados a recurrir a prestamistas como familiares o amigos; esto resulta desfavorable, porque ofrecen una tasa de interés más elevado que una entidad financiera (Mostacedo, 2015).

En Ancash, los negocios de abarrotes presentan deficiencias en su organización, involucrando aspectos financieros y administrativos; también, existe mucha informalidad, por ese motivo no pueden solicitar financiamiento a ninguna entidad financiera, esto impide el desarrollo de una buena rentabilidad. Este problema es producto a la escasa valoración de la capacidad y desarrollo de las empresas abarroteras (Mostacedo, 2015).

Con respecto al sector de abarrotes en la provincia de Huaraz, se sabe que tienen dificultades en el acceso a la financiación, les ofrecen una tasa de interés elevado, tampoco saben a qué entidades financieras acudir para obtener dicho financiamiento. Para evitar este problema, es importante que los dueños se informen referente a los requisitos y tasas de interés que ofrecen las entidades financieras, así puedan elegir el que más les conviene, facilitando el incremento de la rentabilidad. Después de la descripción del problema se planteó el siguiente problema: ¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017; para darle respuesta a dicha problemática, se ha formulado el siguiente objetivo general: Determinar las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y

pequeñas empresas del rubro compra / venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017; también, se formuló los objetivos específicos siguientes:

1. Describir las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro compra / venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017
2. Describir las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro compra / venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017

El informe se justificó de la siguiente manera: En lo teórico, se hace mención a las teorías, conceptos y definiciones de las dos variables en estudio. También, servirá como antecedentes para investigaciones posteriores de estudiantes de la misma especialidad. En lo práctico, cada resultado obtenido servirá para informarse referente al financiamiento y rentabilidad para sus tiendas de compra / venta de abarrotes. En lo metodológico, se realiza la técnica e instrumento para medir la aplicación, consiguiendo los resultados de forma confiable; dicho instrumento fue el cuestionario, ya que el presente estudio es de tipo cuantitativo. En lo viable, el presente informe se realizó con el apoyo de los recursos humanos, financieros y materiales.

Referente a la metodología de la presente investigación, se propuso lo siguiente: Diseño no experimental, su tipo fue cuantitativo, su nivel fue descriptivo, la población fue de 46 empresas abarroteras en compra y venta, su muestra fue 23, se usó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario.

Concluyendo en la siguiente: Se ha determinado las características del financiamiento y la rentabilidad, en el cual se ve que la mayoría de las empresas

abarroteras de compra y venta mencionan que, para solicitar crédito, lo realizan de entidades no bancarias, recibiendo el monto requerido para mejorar su rentabilidad y ser más competentes ante sus competidores. Como aporte del investigador, es recomendable acudir a las entidades bancarias, ya que ofrecen unas variadas tasas de interés por crédito y distintas documentaciones, por lo que se pueden adecuar a alguna. Como valor agregado al usuario final, deben usar adecuadamente el financiamiento ya sea interna o externa, viendo la necesidad que tiene en el proceso de sus actividades.

II. Revisión de literatura.

2.1. Antecedentes.

Aunque los antecedentes constituyen elementos teóricos, éstos pueden preceder a los objetivos, ya que su búsqueda es una de las primeras actividades que debe realizar la tesista, lo que le permitirá precisar y delimitar el objeto de estudio y por consiguiente los propósitos de la investigación.

Internacional

Escalante (2020) en su tesis: Diseño de un plan de capacitación financiera para microempresarios de tiendas de abarrotes del sector sur oeste de la ciudad de Guayaquil, se elaboró en Ecuador; como objetivo general tuvo: Diseñar un Plan de Capacitación Financiera para microempresarios de tiendas de abarrotes del sector sur oeste de la ciudad de Guayaquil. Metodología: fue de enfoque cualitativo, cuantitativo, esta investigación es de campo porque recolectamos información a través de encuestas, investigación Explicativa, investigación Descriptiva; la población de la investigación está conformada por 20 microempresarios ubicados en las calles Ch entre la 36 y 37 de la ciudad de Guayaquil. Conclusión: Gracias a la investigación realizada se pudo demostrar que es de gran importancia que los microempresarios tengan una educación financiera bien definida, ya que es una herramienta necesaria para el desarrollo del negocio. Se pudo evidenciar que los

Micro empresarios no llevan un control de sus ingresos y gastos y eso les está perjudicando en su negocio.

Susano, Bonilla y Cabreara (2021) en su tesis: Implementación de Estrategias de Marketing en Tiendas de Abarrotes para Hacer Frente al COVID-19 en Guerrero; como objetivo general tuvo: Identificar las estrategias de mercadotecnia que las tiendas de abarrotes han implementado con la finalidad de poder hacer frente a la pandemia. Metodología: fue de tipo mixta con la finalidad de tener versiones cuantitativas y cualitativas, se consideraron las tiendas de abarrotes como población y muestra. Conclusión: De manera directa e indirecta a las PYMES y en particular a las tiendas de abarrotes, por mencionar factores externos están, la inseguridad, la situación social, la economía, los aspectos tecnológicos, la competencia, las tendencias de consumo y ahora en la actualidad, las cuestiones de salud, como el COVID-19. El COVID-19. Entre los problemas más a los que se han enfrentado las tiendas de abarrotes son las pérdidas en materia de ventas y descomposición de productos, respecto a las mermas en productos estos se reflejan en la reducción de un cierto número de mercancías, la no actualización de un stock, por otra parte, se han identificado aspectos como el cierre temporal de algunas tiendas de abarrotes.

Nacional

Leon (2021) en su tesis: Influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes de la ciudad de Panao, 2018; como objetivo general tuvo: Determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector

comercio rubro/ abarrotes de la ciudad de Panao, 2018. Metodología: El tipo de investigación es cuantitativo, el nivel de investigación fue descriptivo, el diseño de investigación fue una investigación no experimental, correlacional descriptiva. NO experimental, la población está conformado por 10 MYPES dedicados al sector comercio rubro abarrotes de la ciudad de Panao. Conclusión: De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo concluir que las principales fuentes de financiamiento que influye en la rentabilidad de las MYPES, hay varios tipos de fuentes de financiamiento y una de ellas son los financiamiento interno y externos, de las cuales les permiten a las MYPES que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades de forma estable y eficiente.

Contreras (2019) en su tesis: El financiamiento y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de abarrotes del distrito de amarilis, 2017; como objetivo general tuvo: Determinar en qué medida influye el financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de abarrotes del distrito de amarilis, 2017. Metodología: el diseño correlacional descriptivo – no experimental, investigación cuantitativa, estuvo constituida por 23 micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro compra y venta de abarrotes. Conclusión: El financiamiento es de suma importancia en la rentabilidad de las Mypes ya que de acuerdo a los encuestados a los dueños de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes del distrito de amarilis, 2017 dijeron que los plazos de financiamiento de las entidades bancarias, influyen en la rentabilidad ya que gracias a ello pueden invertir más en su negocio para sacar más ganancia.

Perez (2020) en su tesis: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES sector comercio, rubro tiendas de abarrotes en el distrito de Tumbes, 2017; como objetivo general tuvo: Determinar las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las MYPES sector comercio, Rubro Tiendas De Abarrotes en el Distrito de Tumbes 2017. Metodología: fue de tipo descriptiva, el Diseño es No Experimental, la población de estudio está conformada por un total de 10 MYPES del sector comercio rubro Tiendas de Abarrotes las mismas que se encuentran ubicadas en el Distrito de Tumbes, conformadas por 10 gerentes y 28 colaboradores. Conclusión: Se determina que las principales características del financiamiento de las MYPES, en el sector comercio, Rubro tiendas de abarrotes en el distrito de Tumbes 2017, es obtenido en su gran mayoría por financiamiento externo entidades bancarias y las no bancarias ya sean las cajas Municipales, las cooperativas de ahorro y Crédito o prestamos de terceros como personas naturales o familiares.

Regional

Moreno (2018) en su tesis: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Pomabamba, 2016; como objetivo general tuvo: Determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes, de la provincia de Pomabamba en el 2016. Metodología: fue el diseño descriptivo simple – no experimental – transversal, el universo es conformado por los administradores y/o propietarios de las MYPES de abarrotes de la provincia de Pomabamba.

Administradores y/o propietarios. Conclusión: Las características relevantes del financiamiento y capacitación de las MYPE estudiadas son: La totalidad (100%) de los dueños y/o representantes legales afirmaron que han solicitado financiamiento formal; la mayoría (80%) afirman que la capacitación a sus trabajadores desarrolló conocimientos para el mejoramiento de sus micro empresas. La rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio - rubro abarrotes, de la provincia de Pomabamba en el 2016: La mayoría (84%) de los dueños y/o representantes legales afirmaron que sus micro empresas han teniendo en cuenta a la capacitación lo cual aumentó las ventas.

Santos (2018) en su tesis: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015; como objetivo general tuvo: Describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de Sihuas, 2015. Metodología: se utilizó el diseño no experimental – descriptivo, la población estuvo constituida por 15 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio – rubro compra y venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.

Conclusión: Las características fundamentales de los representantes legales de las MYPE estudiadas son las siguientes: La totalidad (100%) son adultos y su ocupación es de comerciante, poco más de 2/3 (80%) tienen grado de instrucción de secundaria completa y su estado civil es de convivientes y poco más de la mitad (53.33%) son de sexo masculino. Los resultados de que los representantes legales de las MYPE son adultos y tienen como ocupación el de ser comerciantes.

Local

Alvarado (2018) en su tesis: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes de la provincia de HUARAZ, 2016; como objetivo general tuvo: Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, 2016. Metodología: el diseño fue no experimental – descriptivo, fue de tipo cuantitativa, el nivel de la investigación fue de nivel descriptivo, la población estuvo conformado por 50 MYPE del sector comercio rubro abarrotes. Conclusión: En relación al financiamiento de las MICRO y pequeñas empresas investigadas, mencionan que para financiar su negocio recurrieron a las entidades bancarias, ya que estas entidades les da mayores facilidades para obtener un préstamo. El 64% de los microempresarios financian su actividad con fondos financieros, de ellos el 36% solicitaron crédito de caja Sullana, donde pagan una tasa de interés 1.5% y el 55% del préstamo obtenido fue invertido a capital de trabajo y el 19% fue destinado a mejoramiento y/o ampliación del local y por último el 26% fue destinado compra de activos fijos.

Pineda (2018) en su tesis: Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en la provincia de Huaraz, 2016; tuvo como objetivo: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las Micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro abarrotes en la Provincia de Huaraz, 2016. Metodología: El tipo de investigación fue cuantitativo, el nivel de investigación fue descriptivo, el diseño de investigación fue descriptivo - no experimental – transversal, la población estuvo conformada por los propietarios de la

Mype comercializadoras de abarrotes N = 60 Mype, la muestra se tomó mediante el muestreo no probabilístico por conveniencia. n = 20 propietarios, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento de recolección de datos fue el cuestionario.

Conclusión: Concerniente a los resultados obtenidos, se concluye que las Mype en estos tiempos en su mayoría solicitan financiamiento de terceros, ya que varios de los representantes legales no cuentan con recursos propios para poder financiar su empresa. Es conveniente afirmar también que los créditos a corto plazo pueden cubrir necesidades que se presente en el momento, tal como se puede observar en el resultado, dado que el interés generado es menor al de un financiamiento a largo plazo.

Mendoza (2018) en su tesis: Control interno de inventario y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo TASSEDO S.A.C Huaraz – 2018; como objetivo general tuvo: Determinar la influencia del control interno de inventario en la rentabilidad de la empresa Grupo TASSEDO S.A.C Huaraz – 2018. Metodología: Diseño de investigación interpretativo, transversal por su alcance, como técnica se tiene a la encuesta y la entrevista. Se concluye que al no realizar un control interno de inventario se ve afectado la rentabilidad de la empresa Grupo TASSEDO S.A.C. Se realizó un análisis de los estados financieros mediante los índices de rentabilidad y el índice de rotación de inventario; donde se encontró que en el semestre no realizan informes de cierre de mercaderías que cuadren las entradas y salidas; por ello no se puede cuantificar cuanto de pérdidas o faltantes hubo en ese semestre.

Vargas (2018) en su tesis: Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el mercado central de NICRUPAMPA- distrito de independencia, 2016; como objetivo general tuvo: Determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro abarrotes en el mercado central de Nicrupampa del distrito de Independencia, 2016. Metodología: fue de tipo cuantitativo, el nivel de investigación fue descriptivo, el diseño utilizado en la investigación fue no experimental – descriptivo, la población estuvo constituida por 17 Micro y Pequeñas Empresas. Conclusión: La mayoría de las MYPE financian su actividad con fondos de terceros e indicaron que sí incremento la rentabilidad de su empresa. El 29% de los empresarios de las MYPE indicaron que el tipo de financiamiento es propio y el 71% dijo que es de terceros. El 71% de los empresarios dijeron que el préstamo que se le otorgaron fue suficiente para satisfacer sus necesidades.

2.2. Bases Teóricas de la investigación

2.2.1. Financiamiento.

Teoría del financiamiento.

Teóricamente, las empresas han tenido un comportamiento referente al financiamiento, el cual dio lugar a distintas explicaciones siendo contradictorios. En mucho tiempo, la metodología fue sobre el apalancamiento que tiene como base a las teorías principales de Modigliani & Miller (1958) en el que afirman que son los únicos que ratifican la falta de un impacto del financiamiento sobre el valor de la firma (Drimer, 2011).

Teoría de Modigliani & Miller M&M.

Rubio (2017) menciona que los enfoques preliminares valieron como base para que Modigliani y Miller expresen su teoría sobre la estructura de capital en 1958, que asumen que el costo del capital promedio ponderado y el valor de la empresa son enteramente independiente de la composición del marco financiero de la empresa; por lo tanto, argumentan su teoría mediante tres proposiciones.

- a) **Primera proposición:** El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. De acuerdo con esta propuesta, la política de endeudamiento de la compañía no tiene efecto alguno sobre los accionistas, por lo tanto, el costo de capital de la compañía y el valor total de mercado son independientes de su marco financiero (Rubio, 2017).
- b) **Segunda proposición:** La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados. Este desarrollo ocurre cada vez que la deuda está libre de riesgos. Pero, si el apalancamiento incrementa el riesgo de la deuda, los dueños de ésta exigirán una mayor rentabilidad de la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento del rendimiento esperado de las operaciones reduzca (Rubio, 2017).
- c) **Tercera proposición:** La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es una consecuencia de los dos anteriores.

Dicho de otro modo, cualquier empresa que intente maximizar la riqueza de sus accionistas deberá realizar solo aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea por lo menos equivalente al costo de capital medio ponderado, independiente de la clase de recurso utilizado en su financiamiento (Rubio, 2017).

2.2.2. Rentabilidad.

Teorías de Rentabilidad.

Perez (2020) afirma que la rentabilidad en el rendimiento de la inversión, medido por las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por eso, que nos presentan dos teorías para el procedimiento de la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.

Esta teoría es parte de teorías de carteras de inversiones, que permiten la construcción de carteras óptimas de activos, teniendo como base a la rentabilidad y riesgo. Se sabe que, en la actualidad, gracias a esta teoría las dos carteras de rentabilidad pueden ser más eficiente el que tenga menor volatilidad, ya que esto origina inseguridades e incertidumbres.

Esa es la razón con esta teoría, supone que la cartera con mayor rentabilidad de avance no tiene que ser la que tenga un nivel básico de riesgo. En consecuencia, el especialista en finanzas monetarias puede expandir su rendimiento normal aceptando un contraste de riesgo adicional o lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo produciendo parte de su rentabilidad actualizada esperada (Ramos, 2017).

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como una instancia específica del modelo oblicuo del mismo autor que, por lo tanto, fue el efecto posterior de un procedimiento de reordenamientos que Sharpe hizo del modelo pionero de su educador Markowitz. Sharpe consideró que la demostración de Markowitz incluía un proceso problemático de cálculo en perspectiva de la necesidad de conocer suficientemente cada una de las covarianzas entre cada coincidencia de títulos. Para mantener una distancia estratégica de esta complejidad, Sharpe propone relacionar el avance de la rentabilidad de cada recurso financiero con una lista particular, normalmente macroeconómica, por así decirlo. Este era el supuesto modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas solo muestran estimaciones distintas de cero en la inclinación fundamental (Agama, 2018).

2.2.3. Financiamiento.

La financiación es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio (Rolón, 2018).

Para Chapilliquen (2018) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea

para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios a seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal (Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce, & Speronie, 2016).

2.2.4. Fuentes de financiamiento.

De acuerdo a lo planteado por Almeida & Arrechavaleta (2017) las fuentes son entidades u organizaciones privadas o públicas que ofrecen créditos para un fin o que permita cubrir los recursos que hacen falta. Para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.

a) Financiamiento interno

- Reversión de utilidades
- Aumento de capital

- Venta de activo

b) Financiamiento externo

- Créditos bancarios
- Emisiones de acciones
- Micro créditos
- Emisión de bonos
- Cuentas por pagar

2.2.5. Sistema financiero

Está formado por las entidades bancarias, financieras y demás instituciones públicas o privadas, adecuadamente autorizadas por la SBS, que opera en la intermediación financiera (actividades habituales, desarrolladas por entidades o empresas autorizadas a captar fondos de las personas, colocándolos en forma de inversiones y créditos). Estas instituciones también se encargan de la circulación de flujos monetarios, cuyas tareas principales son la de canalizar el dinero de los ahorradores hacia los que desea invertir productivamente; estas instituciones cumplen el papel de intermediarios financieros o mercados financieros (Superintendencia de Banca, seguros y AFP, 2021).

2.2.6. Instrumentos financieros.

2.2.6.1. Los instrumentos financieros.

Ochoa (2018) manifiesta que los activos o instrumentos financieros permiten a la entidad empresarial conseguir el financiamiento preciso para instruir un negocio, llevar a cabo nuevos proyectos o acrecentar la capacidad

de producción. Los créditos ofrecidos por diversas instituciones financieras son:

a) La línea de crédito

Es la cantidad máxima de dinero que una institución financiera concede a sus clientes con el objetivo de ser utilizada para los propósitos específicos que se instituyen en el momento en que se otorga dicha línea. Para establecer una línea de crédito, la institución financiera hace un análisis preliminar del cliente; si somos buenos pagadores y el negocio ha tenido buenos resultados, se puede aumentar el monto máximo, para lo cual debemos cumplir con las documentaciones solicitadas por la institución que nos presta el dinero. Se debe tener cuidado al manejar cifras muy altas cuando no estamos seguros de nuestra capacidad de pago, porque el incumplimiento de cualquier pago podría afectar nuestra línea de crédito posterior. Se recomienda ser muy cautelosos en el uso del crédito para impedir problemas que podrían haberse controlado desde el principio (Ochoa, 2018).

b) Cuenta corriente

Son herramientas financieras que permiten la administración del dinero, a través de ello se realiza pagos y recepciona cobranzas de forma segura y eficiente. Además, si en una empresa actúan independientemente, podrían tener acceso a una tarjeta de débito empresarial, para la ejecución de las transacciones mediante cajeros automáticos con la frecuencia que se necesite. Esto se diferencia de una

cuenta de ahorro, una cuenta corriente no genera intereses mensuales y permite el manejo de chequeras para las operaciones (Ochoa, 2018).

Características:

- Recibe sueldo u otro ingreso
- Se realiza compras online
- Paga facturas y servicios diversos
- Transfiere fondos a distintas cuentas
- Paga facturas a proveedores o realiza transferencias locales
- Giro de cheques sin retirar efectivo, etc.

Un sobregiro bancario se refiere a cuando realizan operaciones de abono que una entidad bancaria ejecuta, para pagar deudas contraídas por el titular de la cuenta y que no disponga de saldo suficiente para el mismo motivo en un determinado momento. Un sobregiro es habitual en distintas situaciones en el que una empresa o individuo no tiene suficiente fondo para hacerle frente un pago contraído (Ochoa, 2018).

c) El descuento.

A través del descuento, la entidad financiera le informa por adelantado al cliente la cantidad de crédito que la empresa ha otorgado a terceros y que no están vencidos (clientes de la empresa) mediante cheques, letras de cambio, etc. La entidad financiera toma el riesgo de los clientes de la compañía, cobrando un interés por este servicio.

Por descontar los valores, el comerciante no es obligado en la espera de la fecha de vencimiento para recibir el monto del crédito. Lo cual representa una facultad valiosa para él, ya que podría convertirse en

un préstamo a plazo en dinero y usarlo para liquidar sus compras nuevas. De este modo, reforma un stock de mercaderías para estar en condiciones de satisfacer las órdenes actuales de cada comprador, restaurando siempre su capital de trabajo y asegurando el constante desarrollo de su empresa (Ochoa, 2018).

d) Factoring.

Es conocido también como factoraje o descuento de facturas, este tipo de financiamiento trata de que una cierta empresa vende sus cuentas por cobrar a uno tercero con un descuento o un menor precio de la factura. Es conocida como una solución de financiamiento, el cual permite a las entidades u organizaciones empresariales la obtención de capital de trabajo inmediato, evitando así esperar un tiempo mayor pactado con los clientes (Ochoa, 2018).

e) Leasing

Campos (2016) conceptualiza que el leasing es una alternativa de financiación se da mediante la modalidad de contratos de arrendamientos con una opción de compra, esto permite la superación de las limitaciones existentes en los créditos que no tienen acceso una parte de las empresas, podría elegirse en tres opciones siguientes:

- Obtener el bien, cancelando unas cuotas ya establecidas de valor residual (valor del bien después del uso que se le ha dado, que varía según la vida útil de dicho bien).
- Renovación del contrato de la propiedad alquilada.
- Devuelve un bien al propietario.

Tipos de leasing.

Financiero:

Campos (2016) conceptualiza que el leasing financiero es una operación de financiación, a través del cual una entidad financiera obtiene un bien; ha sido seleccionado quien solicita dicha operación y que el banco hace entrega a esta persona así sea natural o jurídica, para que use mediante un canon con la opción de transferencia del activo final que es el pago; al final esta persona podría optar por no comprar.

Operativo:

Campos (2016) conceptualiza que el leasing operativo es una entidad financiera adquiere un activo que fue elegido por el arrendatario y le entrega su uso para que goce a cambio de la renta; pero no es pactado la opción de adquisición. En esta modalidad el beneficio es enorme, puesto que las empresas o personas gozan de bienes como maquinarias, equipos, etc.

f) Lease-back:

El propietario de un bien inmueble usa esta herramienta para vender su propiedad a entidades de servicios financieros, el cual hace entrega de valores por el mismo, con el fin de seguir haciendo uso de inmuebles de modo limitado. Su ventaja, es permitir adquirir liquidez rápidamente para que las empresas puedan satisfacer necesidades de sus negocios (Chapilliquen, 2018).

2.2.6.2. Clasificación de las fuentes de financiamiento.

Las diferentes ofertas de las organizaciones financieras, posibilita actualmente a conseguir una financiación desde cualquier lugar dentro del país, siendo más accesible. Las fuentes de financiamiento para una empresa, principalmente son los bancos, cajas municipales y rurales; también estas las organizaciones en desarrollo de la empresa (EDPYME), cooperativas de ahorro y crédito y las ONGs (Agama, 2018).

2.2.6.3. Fuente de financiamiento formal

a. Bancos

Un banco es una entidad recepcionista y prestamista de dinero al público, estas entidades se dedican a trabajar con el dinero adquiriendo ganancias por las operaciones que realizan; también, se organizan de acuerdo a las leyes, para lo cual, recepcionan y tienen a su cargo depósitos realizados por las empresas y las personas, otorgando préstamos usando esos mismos recursos, esta actividad se le llama intermediación financiera (Almeidal & Arrechavaleta, 2017).

b. Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC)

Son entidades microfinancieras descentralizadas, que se enfocan en la atención de sectores poblacionales no atendidos por un banco formal, fueron creados por la ley 23029, esta ley autoriza la creación de las CMAC en los municipios de provincia. Estas cajas son reguladas por la SBS, encontrándose afiliadas al fondo de seguros de depósitos, pueden operar en cualquier parte del país (Almeidal & Arrechavaleta, 2017).

c. Caja Rural de Ahorro y Crédito

Una CRAC es un sistema autofinanciado en los rurales, esto permite a las comunidades organizadas, al ahorro solidario y a el acceso a recursos económicos; esto facilita oportunamente cubrir necesidades de crédito en las zonas más alejadas de los urbanos (Almeidal & Arrechavaleta, 2017).

d. Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME)

Su especialidad reside en dar financiación preferiblemente a los empresarios de la pequeña y microempresa. Prácticamente solicitan el autovalúo de propiedades (Agama, 2018).

Las EDPYME son entidades reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG micro financieras y al final de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas (Agama, 2018).

Especialmente otorga financiación preferiblemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades (Campos, 2016).

2.2.6.4. Fuentes de financiamiento semi formal

Son entidades que siendo registrada en la SUNAT realizan actividades de préstamos, pero con la diferencia que estas no son monitoreadas por la SBS. Estas organizaciones tienen distintos grados de especialización en manejos de préstamos con una estructura organizativa, el cual les permite ciertas escalas al momento de manejar los créditos; esta

la ONG y las instituciones públicas como MINAG y banco de materiales (Contreras, 2019).

ONG

Conocido también como un organismo no gubernamental, son entidades civiles creadas con el propósito de conseguir un bienestar social o público con distintos fines humanitarios, dichos objetivos serán definidos por los que lo integran, creada de manera independiente de los gobiernos regionales y locales; adoptando jurídicamente diferentes estatus tales como fundaciones, corporaciones, asociaciones y cooperativas (Escalante, 2020).

Fuentes de financiamiento informal

El crédito informal es la respuesta a las interacciones de una empresa demandada por servicios financieros que no ha podido ser satisfecho por prestamistas no informales, por lo que a su vez cuenta con la mayor presencia en el escenario donde el mitigar los desperfectos de los mercados financieros y / o cuando haya desperfectos en los demás mercados.

Es allí donde las fuentes de información informal, que vienen como todos los individuos, que no dependen de la estructura organizativa para la administración de los préstamos. En esta agrupación tenemos a las juntas, comerciantes, los prestamistas informales, entre (Leon, 2021).

Prestamistas profesionales o Agiotistas.

Son el grupo asociados generalmente con los prestamistas, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Esta clase de préstamo es caracterizada por una tasa de interés alta y varias veces es concedido contra la garantía de algún bien (Urbina, 2020).

Juntas

Son métodos que contienen el otorgamiento de créditos y la movilización de ahorros. En esta modalidad, preexiste un grupo en el que el nivel de las relaciones sociales o de conocimiento suelen ser muy fuertes, su ahorro puede ser un monto de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero está prestado a uno de los integrantes. El préstamo culmina cuando todos los miembros obtuvieron el crédito (Morales & Morales, 2014).

Comerciantes

Son las fuentes más ampliadas de créditos informales. Entre ellos destacan bodegas locales o las tiendas, los proveedores de insumos y los compradores de productos finales. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados (Morales & Morales, 2014).

Ahorros Personales

Es considerado como la principal fuente de capital, el cual se usa al iniciar un negocio; el empresario adopta una base de capital, ya que un nuevo negocio necesariamente requiere de capital, permitiendo un margen de error. En el primer año no se puede dar el lujo de pagar cantidades grandes de impuestos; asimismo, es bastante probable que el banco preste dinero para negocios nuevos (Morales & Morales, 2014).

2.3.2. Rentabilidad

1. Concepto

Es la capacidad que una empresa tiene para aprovechar recursos, generando utilidades o ganancias; para medir la rentabilidad se usa indicadores financieros, los cuales evalúan la eficiencia la administración de la organización. Para calcular la rentabilidad de una organización empresarial se usan los ratios de rentabilidad; son fórmulas que permiten develar la marcha de una empresa a nivel económico (Zamora, 2016).

2. Niveles de análisis de rentabilidad.

Como lo indicó Contreras (2015) hay dos tipos de rentabilidad:

2.1. La Rentabilidad Económica.

La inversión o la rentabilidad económica es una medida, mencionada en un cronograma específico de tiempo, del rendimiento de los activos de una organización que presta poca atención al financiamiento de la misma. Al caracterizar un indicador de rentabilidad económica se encuentra el mismo número de resultados y las ideas de riesgo relacionadas. En cualquier caso, sin entrar en un número excesivo de puntos de interés analítico, en términos generales, el resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo agregado a su estado normal.

- Resultado antes de impuestos e intereses.
- Activo total a su estado medio

El resultado antes de impuestos e intereses se relaciona típicamente con el efecto posterior del ejercicio causados por el financiamiento externo

y el deber corporativo. Al renunciar al costo de las obligaciones corporativas, el objetivo es cuantificar la efectividad de los métodos utilizados con independencia del tipo de impuestos, que también puede diferir según el tipo de organización.

2.2. La rentabilidad financiera

Son beneficios económicos, el cual se obtiene a partir de las inversiones realizadas. Conocido también como rentabilidad sobre el capital o por su nomenclatura ROE, este relaciona beneficios obtenidos netos en una operación determinada de inversiones con recursos necesarios para obtenerla; se ve como una medida para darle valor a las ganancias adquiridas sobre recursos empleados y se presentan en porcentajes.

3. La rentabilidad en el análisis contable

Alvarado (2018) manifiesta que el análisis de la rentabilidad es fundamental, aun iniciando de la diversidad de los propósitos al que le hace frente una empresa, se basa en el crecimiento o servicio a la colectividad; el análisis empresarial es el centro de la discusión y se sitúa en la rentabilidad y solvencia como variables esenciales de la actividad económica. Tiene una triple funcionalidad:

- Análisis rentable
- Análisis de solvencia, es la capacidad de una empresa para cubrir necesidades financieras, y es resultado de un endeudamiento a vencer.
- Análisis del esquema financiero de una empresa con el fin de comprobar la educación para que se mantenga el desarrollo de forma estable.

El límite económico de una actividad empresarial es la rentabilidad y seguridad, ya que la rentabilidad es la retribución al riesgo de cierto modo y consecuentemente una inversión segura no coincide con lo más rentable.

4. Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

Aguirre, Barona y Dávila (2020) mencionan que en su articulación investigativa, la rentabilidad en la contabilidad va a venir expresada como un resto entre una idea de resultado y una idea de capital contribuido para adquirir ese resultado. De esta manera, es importante considerar una progresión de problemas en el detalle y la estimación de la rentabilidad para tener la capacidad de exponer un indicador o ratio de rentabilidad con significado.

- Las extensiones cuyo resto es el indicador de rentabilidad deben ser aptas para transmitir todo lo que debe transmitirse en el marco financiero.
- Debe haber, bastante lejos, una conexión causal entre los activos o el emprendimiento considerados como el denominador y el excedente o resultado al cual deben ser desafiados.
- En la garantía de la medida de los activos aportados, debe considerarse la normalidad del período, ya que si bien el resultado es una variable de flujo, que se determina con respecto a un período, la base de examen, constituida por la inversión, es una variable de stock que sólo informa de la inversión actual en una instantánea particular del tiempo. De esta forma, para expandir la representatividad de los activos aportados, es importante pensar en la normalidad del período.

- Por otro lado, también es importante caracterizar el cronograma al que alude la estimación de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), ya que debido a breves plazos los errores se adquieren normalmente debido a la recopilación fuera de la base (Rivero, 2009).

5. Descomposición de la rentabilidad económica

Aguirre, Barona y Dávila (2020) mencionan la rentabilidad monetaria, como residuo entre una idea de resultado y una idea de inversión, puede deteriorarse, aumentando el numerador y el denominador por las ventas o ingresos, en el producto de dos factores, margen de beneficio sobre rotación de activos y ventas, que permiten desarrollar su investigación.

La descomposición en margen y rotación debería ser posible para cualquier indicador de rentabilidad económica, a pesar del hecho de que es en la productividad financiera del abuso donde adquiere una esencialidad más notable a la vez que construye una dependencia causal más prominente entre los denominadores y numeradores. El cual implica una característica como el resto entre el resultado de trabajo y las ofertas, la mejor estimación al concepto de margen, ya que el resultado de trabajo se abstiene de los resultados fuera de esto, y, en consecuencia, se enfrenta a los resultados que tiene una asociación más cercana con ellos. Asimismo, la rotación del activo cobra mayor sentido cuando se pone en relación con las ventas los activos que las han generado, y no aquellas ventajas cuyos desarrollos son autónomos de ofertas. Esa es la razón por la cual cuanto más notable es la relación entre el numerador y el denominador tanto en el borde como en la rotación mayor será la información que facilitan ambos elementos de la

rentabilidad sobre la gestión económica de la organización, más prominente es su utilidad para liderazgo básico y su legitimidad para hacer correlaciones entre organizaciones y temporalmente.

2.3. Margen

Gutiérrez y Tapia (2020) manifiestan que mide el beneficio obtenido para cada unidad financiera vendida; es decir, la rentabilidad de las ventas. Los segmentos del margen se pueden diseccionar mediante un orden monetario o una caracterización práctica. En el caso primario, se puede conocer la cooperación en las ventas de conceptos, por ejemplo, costos de trabajo, costos de personal o amortizaciones y arreglos, mientras que en el segundo caso se puede referir a la importancia de las diversas capacidades de costos, por ejemplo: de administración, el coste de las ventas, etc.

2.4. Rotación

Gutiérrez y Tapia (2020) manifiestan que la rotación de recursos mide las circunstancias en que se recupera el beneficio por medio de ofertas o, de otra forma, se comunica la cantidad de unidades fiscales vendidas por cada unidad monetaria invertida. Es una medida de la productividad en el uso de los recursos para crear un salario, por otro lado, se podría considerar como la capacidad de controlar el nivel de interés en los recursos para un nivel específico de remuneración. Sin embargo, una baja rotación de personal puede demostrar una y otra vez que hay ineficiencia en la organización en la utilización de su capital, la fijación en partes de los recursos de baja tasa de ocupación. Un interés se

encuentra en la forma en que permite conocer el nivel de utilización de los activos, y, a lo largo de estas líneas, independientemente de si existe un límite más grande de lo habitual o capacidad en las empresas.

2.5. La rentabilidad económica como producto de margen y rotación

Descompuesta así la rentabilidad económica como resultado del margen y rotación, dos factores económicos, puede verse como un resultado del dominio operacional (técnico-organizativa) de la organización (mayor rotación y disminución de gastos) y el nivel de flexibilidad en la solución costos (grado de monopolio) (Díaz, 2012).

6. Descomposición de la Rentabilidad financiera

Esta área ve la relación que vincula la rentabilidad económica con la productividad relacionada con el dinero. Se seguirá haciendo esto de dos maneras: para empezar, el deterioro de la productividad financiera como resultado de los componentes; y una segunda, la conocida como fundamental del apalancamiento financiero o ecuación lineal.

Introduciremos mediante ambas descomposiciones la definición de apalancamiento financiero, el cual, desde la perspectiva de la investigación contable, alude al impacto que la utilización de la obligación en la estructura monetaria tiene sobre el rendimiento presupuestario en el caso de que comencemos desde un rendimiento financiero específico (Díaz, 2012).

6.1. Descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores

De manera similar, la financiación y la productividad monetaria, pueden decaer como resultado de diferentes variables, con la distinción de que, entre ellas, podemos incorporar a la rentabilidad económica. Sin

embargo, en el caso de que tengamos que presentar la productividad monetaria como un factor, la disminución del beneficio financiero no dependerá únicamente de cómo se ha definido el propio indicador que se descompone, pero además de cómo se ha caracterizado la productividad financiera en sí misma (Díaz, 2012).

a) Primera descomposición

Se puede adquirir una primera descomposición incrementando el numerador y el denominador de la rentabilidad financiera mediante las operaciones netas y la suma de recursos, con el objetivo de que la rentabilidad financiera sea como resultado del margen, rotación y un indicador del endeudamiento.

En esta primera descomposición, el resultado de los ingresos netos en negocios y de rotación del activo no constituye apropiadamente, salvo a juicio de algunos autores, un indicador de productividad monetaria, ya que el resultado no pasa por alto el impacto de la estructura presupuestaria.

b) Segunda descomposición

La segunda descomposición, se multiplica el denominador y numerador de la rentabilidad económica, también el activo total por las ventas netas, por el producto final coligado a la rentabilidad económica.

c) Tercera descomposición

Esta es la última descomposición para cuando una rentabilidad económica sea antes de los impuestos; por otro lado, la rentabilidad financiera, después se plantea multiplicando el numerador con el

denominador de la rentabilidad financiera, asimismo, el mismo factor que en la segunda descomposición se multiplica por el resultado antes del impuesto, esto permite el aislamiento del efecto impositivo. Todo ello mediante una pirámide de ratios obtenido más aún la contribución de los diferentes indicadores de una empresa a la formación de la rentabilidad financiera.

6.2. Descomposición lineal de la rentabilidad financiera

Posteriormente, nos detendremos a investigar el uso del apalancamiento financiero en vista de la descomposición lineal de la rentabilidad financiera en función de la rentabilidad económica, el coste de los recursos ajenos y el endeudamiento, que además incluye examinar la rentabilidad presupuestaria no por una estructura piramidal de proporciones sino más bien desde sus segmentos más directos. (Díaz, 2012)

6.3. El apalancamiento financiero

Las variantes distintivas del uso del apalancamiento financiero que se ofrece hasta ahora demuestran que, en cualquier caso, en la medida en que se refiere a su plan, es una idea que, incluso bajo suposiciones similares, concede diversas metodologías. Lo que subyace a la idea de uso presupuestario, desde la perspectiva del examen contable, es la probabilidad, a la vista de la rentabilidad económica y un costo específico de los activos de otros, de abrir o disminuir la rentabilidad de poseer activos utilizando la obligación en la estructura financiera (Díaz, 2012).

2.3. Marco conceptual.

- **Financiamiento:** Son recursos de crédito o monetarios que serán destinados principalmente a una entidad empresarial, para llevar a cabo actividades o para aperturar negocios (Urbina, 2020).
- **Rentabilidad:** Es la capacidad que una entidad empresarial tiene para sacarle provecho a sus recursos generando utilidades o ganancias; para medir las ganancias se harán uso de los indicadores financieros, los cuales monitorean la eficacia administrativa de una empresa (Verastegui, 2018).
- **Micro y pequeñas empresas:** Son unidades económicas, establecidas por personas naturales o jurídicas, en cualquier tipo de entidad contemplada en la ley vigente, su propósito es el desarrollo de ciertas actividades extrayendo, transformando y produciendo para luego comercializarlas dichos bienes (Campos, 2016).

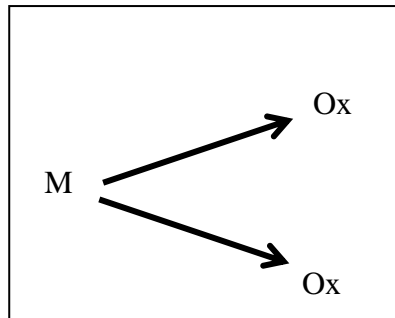
III. Hipótesis.

No corresponde la formulación de hipótesis por tratarse de un estudio descriptivo. Los estudios descriptivos estudian situaciones que generalmente ocurren en condiciones naturales (Valdivia, 2008).

IV. Metodología.

4.1. Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.



Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables Financiamiento y Rentabilidad.

No experimental

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

4.1.1. Tipo y nivel de investigación.

Tipo de investigación.

El presente trabajo de investigación fue de tipo cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación.

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

4.2. Población y muestra.

4.2.1. Población.

La población fue constituida por las micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Huaraz.

$N = 46$

4.2.2. Muestra.

En este estudio de investigación se tomó una muestra dirigida a 23 MYPE que representarán el 50% de la población en estudio.

$n = 23$

Criterios de inclusión:

- Representantes o dueños de las Mype rubro compra y venta de abarrotes.
- Empresarios formales.

- Empresarios formales que tributan ante la SUNAT.

Criterios de exclusión:

- A los encargados de la tienda u otro personal a cargo momentáneamente.
- Estados financieros incompletos, en el periodo 2017.
- Empresarios informales.

4.3. Definición y Operacionalización de las variables.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
Financiamiento	El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios (Almeidal & Arrechavaleta, 2017).	Finanza	<ul style="list-style-type: none"> • Préstamo 	¿Ha solicitado crédito en los dos últimos años? ¿Recibió el monto de crédito solicitado? ¿Su crédito fue otorgado por una entidad no bancaria?
		Costo	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de interés 	¿Cree que la tasa de interés de su crédito es adecuada?
		Utilidad del financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Beneficio 	¿El crédito fue de manera oportuna? ¿El crédito recibido fue suficiente? ¿El crédito recibido mejoró la financiación? ¿Trabajan con más de una entidad crediticia?
		Instrumentos financieros	<ul style="list-style-type: none"> • Línea de crédito. • Leasing • Hipoteca 	¿Su financiamiento fue con línea de crédito? ¿Recibió el crédito por leasing? ¿Recibió el crédito por Hipoteca?
Rentabilidad	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las	Rendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas 	¿Mejóro la rentabilidad en su empresa en los dos últimos años?
		Inversión	<ul style="list-style-type: none"> • Equivalencia financiera • Nivel de rentabilidad 	¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado por el

	<p>utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades (Aguirre, Barona, & Dávila, 2020).</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad del rubro 	<p>financiamiento recibido?</p> <p>¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida?</p> <p>¿Cree Ud. que las Mype logren competitividad y a la vez rentabilidad?</p> <p>¿Incrementó sus ganancias en su empresa?</p> <p>¿Usa herramientas financieras para medir su rentabilidad?</p>
--	--	--	--	---

4.4. Técnicas e instrumentos

4.4.1. Técnicas.

En el presente trabajo se utilizó la técnica de la encuesta.

La encuesta: se ha convertido en una herramienta fundamental para el estudio de las relaciones sociales, utilizan esta técnica como un instrumento indispensable para conocer el comportamiento de sus grupos de interés y tomar decisiones sobre ellos (Rojas, 2015).

4.4.2. Instrumentos.

Para la recolección de datos se utilizó un cuestionario estructurado.

El cuestionario: es un documento en el cual se recopila información por medio de preguntas concretas (cerradas o abiertas) aplicadas a un universo o muestra establecidos, con el propósito de conocer una opinión (Rojas, 2015).

4.5. Plan de análisis.

Para el estudio de los datos reunidos en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.

4.6. Matriz de consistencia.

Tema: Características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017

I. FORMULACION DEL PROBLEMA	II. OBJETIVOS	III. HIPOTESIS	IV. METODOLOGÍA
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017?</p>	<p>GENERAL Determinar las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017</p> <p>Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017. 2. Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017. 	<p>El del financiamiento y rentabilidad tienen sus propias características en el rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño de Investigación <ul style="list-style-type: none"> - No experimental Tipo y Nivel de Investigación. <ul style="list-style-type: none"> - Cuantitativo- descriptivo 2. Población y Muestra N = 46 n = 23 Muestreo probabilístico. 3. Definición y Operacionalización de Variables. 4. Técnicas e Instrumentos: Técnicas: - Encuesta Instrumentos: - Cuestionario Estructurado. 5. Plan de Análisis: 6. Matriz de consistencia. 7. Principios éticos.

4.7. Principios éticos.

La aplicación de estos principios éticos no se puede hacer de manera mecánica, ya que fue aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con resolución N° 0973-2019-CU-ULADECH Católica. Las cuales se menciona a continuación.

- ✓ **Protección a las personas.** Se aplicó este principio porque se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad de las personas participando voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada.
- ✓ **Justicia.** Se tomó las precauciones necesarias para asegurar de que sus sesgos y las limitaciones de sus conocimientos, no den lugar o toleren prácticas injustas. La justicia se otorgó a todos los participantes en la investigación derecho a acceder a sus resultados.
- ✓ **Libre participación y derecho a estar informado.** Este principio permitió durante la investigación contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual los encuestados que son parte de la investigación consienten el uso de la información para los fines establecidos en el proyecto.
- ✓ **Beneficencia y no maleficencia.** Con este principio se aseguró el bienestar de las personas que participaron en la encuesta, sin causar daño, disminuyendo los posibles efectos adversos y maximizando los beneficios.
- ✓ **Integridad científica.** Se mantuvo la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de la investigación y la comunicación de los resultados.
- ✓ **Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad.** Se tuvo el mayor cuidado del

medio ambiente y la bio diversidad en todo el proceso del desarrollo del trabajo de investigación; para ello, se tomó las medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios.

V. Resultados y análisis de resultados.

5.1. Resultados

Referente al financiamiento de las MYPE

Tabla 1

Solicitud de crédito en los dos últimos años

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	16	70%
NO	7	30%
NO PRECISA	0	0%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 2

Recepción del monto de crédito solicitado

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	15	65%
NO	8	35%
NO PRECISA	0	0%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 3

El crédito fue dado por una entidad no bancaria

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	17	74%
NO	0	0%
NO PRECISA	6	26%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 4

La tasa de interés de su crédito es adecuada

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	0	0%
NO	23	100%
NO PRECISA	0	0%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 5*El crédito fue de manera oportuna*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	21	91%
NO	2	9%
NO PRECISA	0	0%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017**Tabla 6***El crédito recibido fue suficiente*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	19	83%
NO	4	17%
NO PRECISA	0	0%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 7

El crédito recibido mejoró la financiación

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	18	78%
NO	5	22%
NO PRECISA	0	0%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 8

Trabajo con más de una entidad crediticia

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	16	70%
NO	4	17%
NO PRECISA	3	13%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 9

El financiamiento fue con línea de crédito

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	14	61%
NO	6	26%
NO PRECISA	3	13%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 10

El financiamiento fue con leasing

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	4	17%
NO	19	83%
NO PRECISA	0	0%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 11

El financiamiento fue por hipoteca

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	2	9%
NO	18	78%
NO PRECISA	3	13%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Referente a la rentabilidad de las MYPE

Tabla 12

Mejoramiento de la rentabilidad en los dos últimos años

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	3	13%

NO	5	22%
NO PRECISA	15	65%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 13

Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento recibido

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	19	83%
NO	3	13%
NO PRECISA	1	4%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 14

Mejoramiento de la rentabilidad por capacitación recibida

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	20	87%
NO	3	13%

NO PRECISA	0	0%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 15

Logran competitividad y a la vez rentabilidad

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	18	78%
NO	5	22%
NO PRECISA	0	0%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 16

Ha incrementado sus ganancias en su empresa

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	19	83%
NO	4	17%

NO PRECISA	0	0%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

Tabla 17

Usa herramientas financieras para medir su rentabilidad

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SÍ	15	65%
NO	8	35%
NO PRECISA	0	0%
TOTAL	23	100%

Fuente: Datos del instrumento aplicado a los dueños de las empresas abarroteras - 2017

5.2. Análisis de resultados.

Referente al financiamiento de las MYPE

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 70% mencionó que solicitó crédito en los dos últimos años y el 30% dijo que no.

Este resultado no tiene relación con el estudio de Orellana (2019) donde el 21% (3) solicitó crédito una sola vez, por otro lado, el 36% (5) dos veces al año, mientras que el 43% (6) no solicitó crédito.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% mencionó que recibió el monto de crédito solicitado y el 35% dijo que no.

Este resultado concuerda con lo dicho por la autora Leon (2021) donde el 56.25% dijeron haber recibido el 100% del crédito solicitado, al contrario del 18.75% que recibieron solo el 50%; continuando con el 25% que opinaron haber recibido el 75% del crédito solicitado. Este hecho lo cual quiere decir que de la investigación contable significa que más de la mitad de los integrantes de los empresarios obtuvieron el 100% del crédito.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 74% indicó que su crédito fue dado por una entidad no bancaria y el 26% no precisó.

Este resultado guarda relación con lo dicho por la autora Leon (2021) donde el 50% dijeron haber adquirido crédito de Edificar, al contrario del 6.25% que adquirieron crédito de Caja Piura y otro 6.25% de Caja Sullana; continuando con el 12.5% de Caja Trujillo, el 12.5% de Caja Santa y el 12.5% adquirieron de Credycorp. Este resultado indica que más de la mitad de los empresarios obtuvieron crédito de entidades no bancarias.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 100% menciona que cree que la tasa de interés de su crédito no es adecuada.

Este resultado no tiene relación con el estudio de Orellana (2019) donde el 50% (7) dijeron haberles dado el préstamo al 3%, el 36% (5) dijeron haberles dado el préstamo al 2.5%, al contrario del 14% (2) no opina. Lo cual quiere

decir que la mayor parte de los comerciantes obtuvieron un crédito con una tasa de interés no adecuada.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 91% indicó que el crédito fue de manera oportuna y el 9% dijo que no.

Este resultado se asemeja con la investigación de Contreras (2019) en donde el 50% de los encuestados manifestaron estar satisfechos en cuanto a la atención oportuna por la institución financiera, mientras el otro 50% no se encuentra satisfecho con la atención de la institución financiera.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 83% mencionó que el crédito recibido fue suficiente y el 17% opinó que no.

Este resultado guarda relación con el resultado de Contreras (2019) donde menciona que el 53% de las MYPE encuestadas precisaron que el préstamo que le concedieron Sí satisficó sus necesidades y el 47% dijeron que no porque no lograron el crédito.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: El 78% afirmó que el crédito recibido mejoró el rendimiento empresarial y el 22% dijo lo contrario.

Este resultado se asemeja con el trabajo de investigación de Perez (2020) en el cual el 78% de las empresas dijo haber mejorado el rendimiento de la empresa al obtener el financiamiento de una institución financiera y el 22% indicó que no hubo mejoramiento en el rendimiento.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: El 70% mencionó que trabajan con más de una institución financiera, por otro lado, el 13% no precisó y el 17% opinó que no.

Este resultado concuerda con el resultado de Perez (2020) en el cual mencionó que el 74% (14) recurre a la financiación de las instituciones bancarias para el acceso de un financiamiento.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 61% mencionó que su financiamiento fue con línea de crédito, al contrario del 13 % que no precisó y el 26% dijo que no. Este resultado es importante de acuerdo a la investigación teórica de Moreno (2018) donde dice que la línea de crédito es una metodología de financiación a corto plazo. La operación de la línea de crédito es el punto en el cual el banco, luego de evaluar a sus autoridades comerciales, otorga facilidades de crédito a sus clientes. Estas líneas están respaldadas hasta la suma más extrema y dentro de un período específico, según su capacidad de pago, entrega de calidad profunda y ejecución relacionada con el dinero. Estas líneas de crédito pueden ser contactadas de vez en cuando por un banco similar o por demanda del cliente.

Por otro lado, este resultado no se asemeja con el resultado de Santos (2018) donde menciona que se ve que de las MYPE estudiadas el 84% (16) no usaron la línea de crédito como instrumento de financiación, al contrario del 16% (3) Sí usaron la línea de crédito.

- ✓ Del 100% igual a 21 encuestados: el 83% mencionó que su financiamiento no fue con leasing y el 17 % opinó que sí.

El presente resultado no concuerda con Moreno (2018) presenta si los empresarios encuestados se financian mediante Leasing. En este punto, se observó que el 22,50% de los empresarios se financia a través del leasing, mientras que el 77,50% no lo utiliza. Al momento de consultarles sí conocían

la operatoria de los mismos, el 62,50% respondió que conocía la operatoria de la financiación con leasing, mientras que el 37,50% respondió que no estaba al tanto la operatoria.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 78% mencionó que su financiamiento no fue por hipoteca, al contrario del 9% dijo que sí y el 13% opinó que no.

Este resultado no coincide con Santos (2018) donde menciona que los créditos hipotecarios en el 2000 tenían una participación de 8% mientras que para junio del 2010 alcanzaron el 12% del total.

Referente a la rentabilidad de las MYPE

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% no precisó la mejora de su rentabilidad en los dos últimos años, al contrario del 13% dijo que sí y el 22 % opinó que no.

Este resultado no concuerda con la investigación de Alvarado (2018) en donde el 35% (7) de las MYPE investigadas certifican que la productividad o rentabilidad de su organización aumentó en los últimos 2 años y el 65% (13) alude a que no.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 83% precisó que mejoró su rentabilidad por el financiamiento recibido, al contrario del 4% que no precisó y el 13% dijo que no.

Este resultado no concuerda con la investigación de Alvarado (2018) en donde el 20% (4) de las MYPE investigadas, confía en que la financiación concedida mejoró la productividad de su organización y el 07% (1) alude que no.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 87% precisó que mejoró su rentabilidad por la capacitación recibida y el 13 % opinó que no.

Este resultado guarda relación con lo dicho por la autora Pineda (2018) donde el 81.25% de los encuestados creen que las capacitaciones aumentan su ganancia y el 18.75% opinaron que las capacitaciones no aumentan su ganancia. Este fenómeno de estudio de la contabilidad implica que más de cuatro quintos del número de habitantes en visionarios de negocios de pequeña escala considera que la capacitación mejora su productividad.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 78% mencionó que logran competitividad y a la vez rentabilidad y el 22% dijo que no.

Este resultado no tiene relación con el resultado de Pineda (2018) donde nos muestra que el 36% de los encuestados no asumen ni están en conflicto con la realización de la competitividad y rentabilidad de su MYPE, en oposición al 4% que discrepa enfáticamente, seguido por el 32% que está de acuerdo en general, el 21 % difiere en general y el 7% está totalmente de acuerdo.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 83% mencionó que ha incrementado sus ganancias en su empresa y el 17% dijo que no.

Este resultado tiene relación con el estudio de Vargas (2018) donde dice que los representantes en un 100%; es decir, la mayoría de las MYPE han registrado un aumento de su ganancia.

- ✓ Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% mencionó que usan herramientas financieras para medir su rentabilidad y el 35% dijo que no.

Este resultado tiene concordancia con el estudio de Vargas (2018) donde dice que, en cuanto a las herramientas financieras para la medición de su rentabilidad, un 66,7% suele usar los registros contables, al contrario del 33,3% no usan registros contables. Por lo que se deduce, que no todos llevan de manera adecuada un registro de sus actividades y más aún no examinan su administración financiera contable.

VI. Recomendaciones y conclusiones

6.1. Conclusiones.

- **De acuerdo al objetivo específico 1**

Se ha descrito las características del financiamiento, en el cual se ve que la mayoría de las empresas abarroteras de compra y venta solicitaron crédito en los dos últimos años a las entidades no bancarias, recibiendo el monto solicitado y en el momento oportuno, de ese modo mejorando el rendimiento empresarial. Por otro lado, dijeron que trabajan con más de una entidad financiera, financiándose con la línea de crédito; asimismo, no se financiaron con los instrumentos financieros como el leasing y con la hipoteca.

- **De acuerdo al objetivo específico 2**

Se ha descrito las características de la rentabilidad, en el cual se ve que la mayoría de las empresas abarroteras de compra y venta mencionan que usan herramientas financieras para medir la rentabilidad, incrementando sus ganancias y logrando competitividad y a la vez rentabilidad. Por otro lado, mejoraron su rentabilidad por el financiamiento y por la capacitación recibida.

- **De acuerdo al objetivo general**

Se ha determinado las características del financiamiento y la rentabilidad, en el cual se ve que la mayoría de las empresas abarroteras de compra y venta mencionan que, para solicitar crédito, lo realizan de entidades no bancarias, recibiendo el monto requerido para mejorar su rentabilidad y ser más competentes ante sus competidores. Como aporte del investigador, es recomendable acudir a las entidades bancarias, ya que ofrecen unas variadas tasas de interés por crédito y distintas documentaciones, por lo que se pueden adecuar a alguna. Como valor agregado al usuario final, deben usar adecuadamente el financiamiento ya sea interna o externa, viendo la necesidad que tiene en el proceso de sus actividades.

6.2. Recomendaciones.

- Las empresas abarroteras en cuanto al financiamiento no deben adeudarse mucho, puesto que para invertir en empresas abarroteras se necesita un buen capital, se debe tener en cuenta la capacidad de pago y el plazo en la que se otorga. Se les recomendaría financiar un crédito a corto plazo ya que el interés que se devuelve es menos a comparación del crédito a largo plazo.

- Las inversiones deben ser planificadas y con un buen fin como lo vienen haciendo, para así tener mayor rentabilidad económica en la empresa.
- Los representantes legales de las empresas encuestadas, deben mejorar las formas de financiamiento, añadir un elemento fundamental como son los programas de capacitación e impulsar al análisis de la rentabilidad para potencializar los recursos de las empresas.

Aspectos complementarios

Referencias Bibliográficas

- Agama, G. (2018). *Financiamiento y rentabilidad en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en la Provincia de Huaraz, 2016*. [Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH.
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5512/RENTABILIDAD_ABARROTES_PINEDA_AGAMA_GUADALUPE.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Aguirre, C., Barona, C., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista de*

- Investigación Valor Contable*, Vol. 7 Núm. 1 . Obtenido de
https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396
- Almeidal, O., & Arrechavaleta, N. (2017). El financiamiento, la ciencia, la tecnología e innovación y la educación superior en los países en vías de desarrollo. *Cubana Educación Superior*, 4-19. Obtenido de
<http://scielo.sld.cu/pdf/rces/v36n3/rces01317.pdf>
- Alvarado, M. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, 2016*. [Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad Católica los Ángeles deChimbote]. Repositorio ULADECH.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5654>
- Bonilla, M., Susano, J., & Cabreara, M. (2021). Implementación de Estrategias de Marketing en Tiendas de Abarrotes para Hacer Frente al COVID-19 en Guerrero, México. *European scientific journal-Artículo Científico*, 17(4). Obtenido de <https://doi.org/10.19044/esj.2021.v17n4p213>
- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speronie, M. (Enero - Marzo de 2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *ELSEVIER*, 71 - 81. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/212/21244782007.pdf>
- Campos, A. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria, rubro elaboración de productos de pastelería del distrito de Chimbote, Provincia del Santa año 2015*. [Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH.

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/574/CAMPOS_CANO_ALEXANDER_RAUL_FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MYPE_PASTELERIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Chapilliquen, G. (2018). *Financiamiento del Capital en las Mypes, una revisión sistemática de la literatura científica de los últimos 15 años*. [Artículo Científico]. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/22005/Chapilliquen%20Navarro%2c%20Gianfranco%20Isaac%20%28parcial%29.pdf?sequence=6&isAllowed=y>
- Contreras, F. (2019). *El financiamiento y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Amarilis, 2017*. [Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad Católica los Ángeles deChimbote]. Repositorio ULADECH. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/19261>
- Contreras, N. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista de Investigación Valor Contable*. Obtenido de https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/824
- Diaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. EUMED. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/index.htm>
- Drimer, R. (2011). Acerca de la teoría del Financiamiento. *Ejecutivos de Finanzas*. Obtenido de <https://docplayer.es/60794741-Acerca-de-la-teoria-del-financiamiento.html>
- Escalante, D. (2020). *Diseño de un plan de capacitación financiera para microempresarios de tiendas de abarrotes del sector sur oeste de la ciudad*

de Guayaquil. [Tesis presentada como requisito para optar por el título de ingeniera en tributación y finanzas, Universidad de Guayaquil]. Repositorio UG.

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/53054/1/Escalante%20Garc%C3%ADa%20Diana.pdf>

Gutiérrez, J., & Tapia, J. (2020). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista de Investigación Valor Contable*. Obtenido de https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1229

Leon, S. (2021). *Influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes de la ciudad de Panao, 2018*. [Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad Católica los Ángeles deChimbote]. Repositorio ULADECH. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/20135>

Mendoza, E. (2018). *Control interno de inventario y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo TASSEDO S.A.C Huaraz - 2018*. [Tesis para obtener el título profesional de contador público, Universidad César Vallejo]. Repositorio UCV. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/26245>

Morales, A., & Morales, J. (2014). *Planeación financiera*. Patria. Obtenido de <https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074382167.pdf>

Moreno, A. (2018). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de POMABAMBA, 2016*. [Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad Católica los Ángeles de]. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3577>

- Mostacedo, T. (2015). *Riesgo, rentabilidad y financiamiento de pymes rubro Comercial - Abarrotes Parada San Martín, Chimbote 2014- 2015*. [Tesis para optar el título profesional de Licenciada en administración, Universidad San Pedro]. Repositorio USANPEDRO.
http://repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/9682/Tesis_59007.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ochoa, P. (2018). *Los instrumentos financieros básicos en las Pymes*. Ecuador: Casa Andina. Obtenido de
<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6532/1/SM233-Ochoa-Los%20instrumentos.pdf>
- Perez, M. (2020). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES sector Comercio, Rubro tiendas de abarrotes, en el Distrito de Tumbes, 2017*. [Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH.
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/18241/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_PEREZ_JARAMILLO_MELVA_ANA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pineda, G. (2018). *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en la provincia de Huaraz*. [Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH.
repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5512
- Ramos, L. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de MYPES del sector Comercio - abarrotes del mercado Cerro Colorado del*

Distrito de Juliaca - 2015. [Tesis para optar el título de maestro en contabilidad y finanzas, Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez].

Repositorio UANCV.

http://repositorio.uancv.edu.pe/bitstream/handle/UANCV/1750/T036_41761370.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Rojas, M. (2015). *Tipos de Investigación científica: Una simplificación de la complicada incoherente nomenclatura y clasificación*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=63638739004>

Rolón, W. (2018). *ABC ley financiamiento*. San José de Cúcuta, Colombia: CyF.

Obtenido de

<https://books.google.com.pe/books?id=nD6IDwAAQBAJ&pg=PT4&dq=financiamiento&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiKhpXKipbzAhWtD7kGHZGbbG44FBD0AXoECAgQA#v=onepage&q=financiamiento&f=false>

Rubio, S. (2017). *Estructura óptima de capital evidencia en empresas argentinas*.

[Maestría en finanzas, Universidad de San Andrés]. Repositorio UDESA.

Obtenido de

<https://repositorio.udes.edu.ar/jspui/bitstream/10908/12159/1/%5BP%5D%5BW%5D%20M.%20Fin.%20Rubino%2C%20Sebasti%C3%A1n%20Daniel.pdf>

Santos, D. (2018). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de SIHUAS, 2015*. [Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad Católica los Ángeles de.

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10204>

- Superintendencia de Banca, seguros y AFP. (2021). *Informe de estabilidad del Sistema Financiero*. Lima: República del Perú. Obtenido de https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/pub_InformeEstabilidad/Informe%20de%20Estabilidad%20Financiera_2021-I.pdf
- Urbina, M. (2020). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de abarrotes en el Distrito de La Cruz - Tumbes, 2017*. [Tesis para optar el título profesional de licenciada en administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH. http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/17987/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_URBINA_ACOSTA_MARCELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Valdivia, G. (2008). *Enfoque descriptivo y experimental en epidemiología*. Obtenido de http://www.smschile.cl/documentos/cursos2008/medicinainternaavanzada/El%20internista%20en%20la%20practica%20clinica%20habitual%20problemas%20y%20soluciones%20el%20enfoque%20descriptivo.pdf?fbclid=IwAR25hOF03wh8lb_qJomsxr1VhV0yx7Z85tXKyID7iZyC9mMK43mpgX8fN
- Vargas, M. (2018). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el mercado central de NICRUPAMPA- distrito de independencia, 2016*. [Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4903>

- Verastegui, J. (2018). *Financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Campo Verde 2018*. [Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad Privada de Pucallpa]. Repositorio UPP.
http://repositorio.upp.edu.pe/bitstream/UPP/125/1/trabajo_investigacion_verastegui.pdf
- Zamora, A. (2016). Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el Estado de Michoacan. *Eumed*. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Anexos

Anexos 1: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las empresas comerciales rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, 2017.

I.- Respecto al financiamiento las empresas comerciales.

1. ¿Ha solicitado crédito en los dos últimos años?

- SÍ ()
NO ()
NO PRECISA ()

2. ¿Recibió el monto de crédito solicitado?

- SÍ ()
NO ()
NO PRECISA ()

3. ¿Su crédito fue otorgado por una entidad no bancaria?
 SÍ ()
 NO ()
 NO PRECISA ()
4. ¿Cree que la tasa de interés de su crédito es adecuada?
 SÍ ()
 NO ()
 NO PRECISA ()
5. ¿El crédito fue de manera oportuna?
 SÍ ()
 NO ()
 NO PRECISA ()
6. ¿El crédito recibido fue suficiente?
 SÍ ()
 NO ()
 NO PRECISA ()
7. ¿El crédito recibido mejoró la financiación?
 SÍ ()
 NO ()
 NO PRECISA ()
8. ¿Trabajan con más de una entidad crediticia?
 SÍ ()
 NO ()
 NO PRECISA ()
9. ¿Su financiamiento fue con línea de crédito?
 SÍ ()
 NO ()
 NO PRECISA ()
10. ¿Recibió el crédito por leasing?
 SÍ ()
 NO ()
 NO PRECISA ()
11. ¿Recibió el crédito por Hipoteca?
 SÍ ()
 NO ()
 NO PRECISA ()

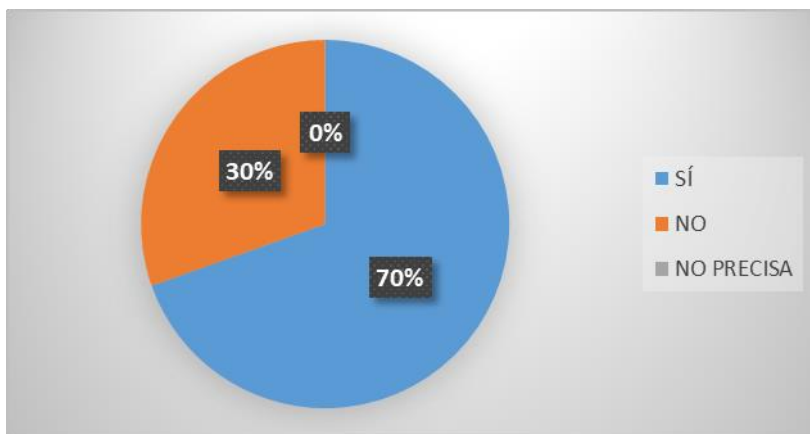
II.- Respecto a la rentabilidad de las empresas comerciales.

12. ¿Mejoró la rentabilidad en su empresa en los dos últimos años?
SÍ ()
NO ()
NO PRECISA ()
13. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?
SÍ ()
NO ()
NO PRECISA ()
14. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida?
SÍ ()
NO ()
NO PRECISA ()
15. ¿Cree Ud. que las Mype logren competitividad y a la vez rentabilidad?
SÍ ()
NO ()
NO PRECISA ()
16. ¿Incrementó sus ganancias en su empresa?
SÍ ()
NO ()
NO PRECISA ()
17. ¿Usa herramientas financieras para medir su rentabilidad?
SÍ ()
NO ()
NO PRECISA ()

Muchas gracias

Anexo 2: Figuras.

Figura 1: Solicitó crédito en los dos últimos años

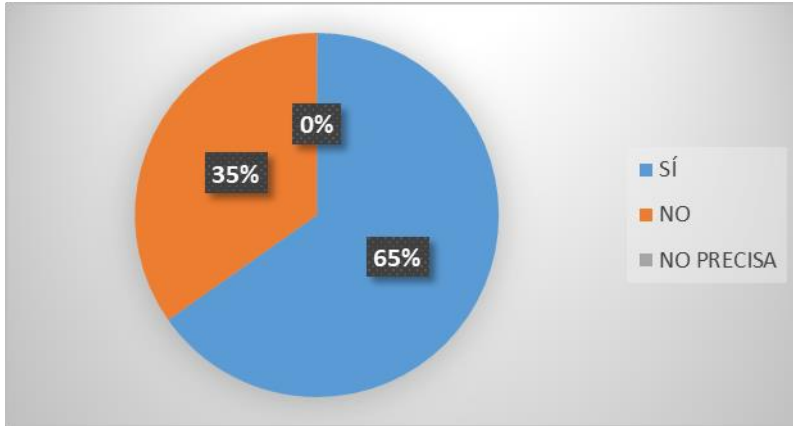


Fuente: Tabla 1

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 70% menciona que sí se solicitó crédito en los dos últimos años y el 30% dijeron que no.

Figura 2: Recibió el monto de crédito solicitado

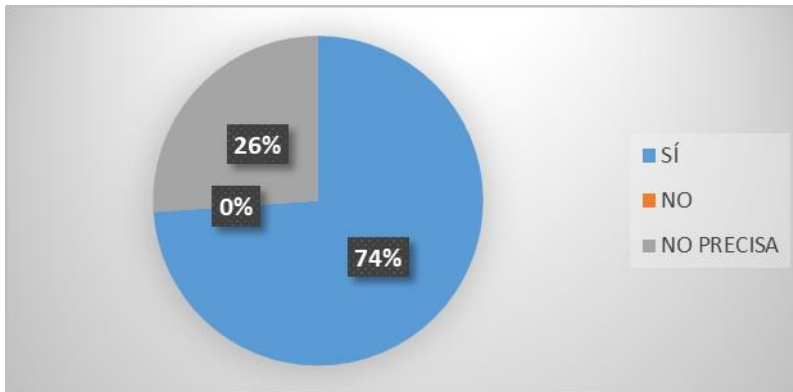


Fuente: Tabla 2

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% menciona que sí recibió el monto de crédito solicitado y el 35% dijeron que no.

Figura 3: Su crédito fue por una entidad no bancaria

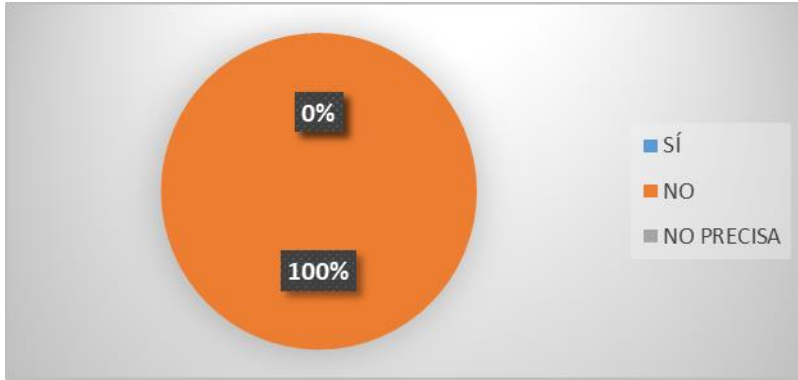


Fuente: Tabla 3

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 74% menciona que su crédito fue dado por una entidad no bancaria y el 26% no precisan.

Figura 4: Si la tasa de interés es adecuada

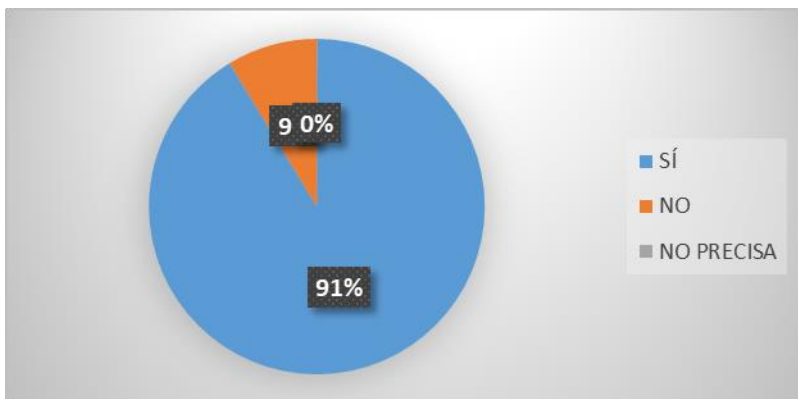


Fuente: Tabla 4

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 100% menciona que cree que la tasa de interés de su crédito no es adecuada.

Figura 5: Si el crédito fue oportuno

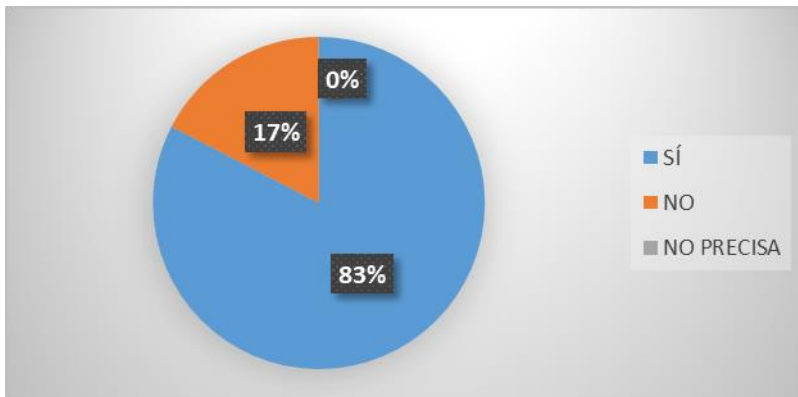


Fuente: Tabla 5

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 91% menciona que el crédito sí fue de manera oportuna y el 9% dicen que no.

Figura 6: Si el crédito fue suficiente

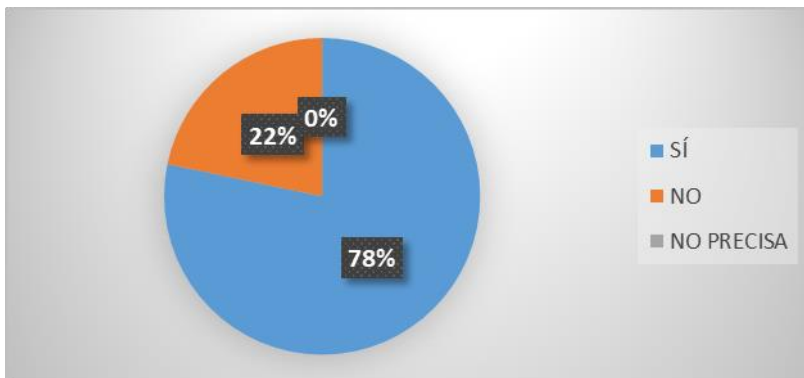


Fuente: Tabla 6

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 83% menciona que el crédito recibido sí fue suficiente y el 17% opinan que no.

Figura 7: Si el crédito mejoró la financiación

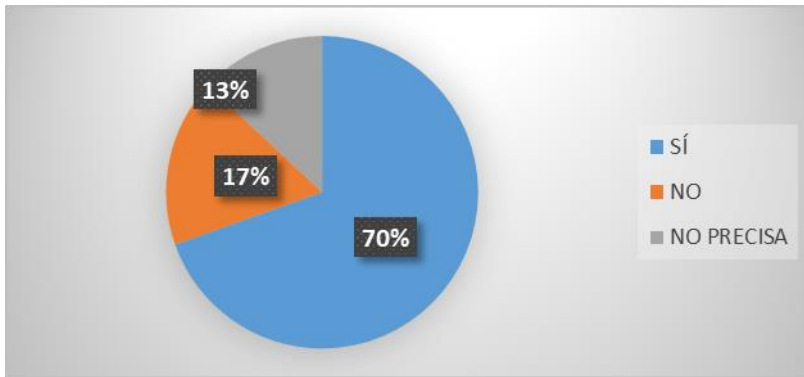


Fuente: Tabla 7

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 78% menciona que el crédito recibido sí mejoró la financiación y el 22% dicen que no.

Figura 8: Si trabajan con más de una entidad crediticia

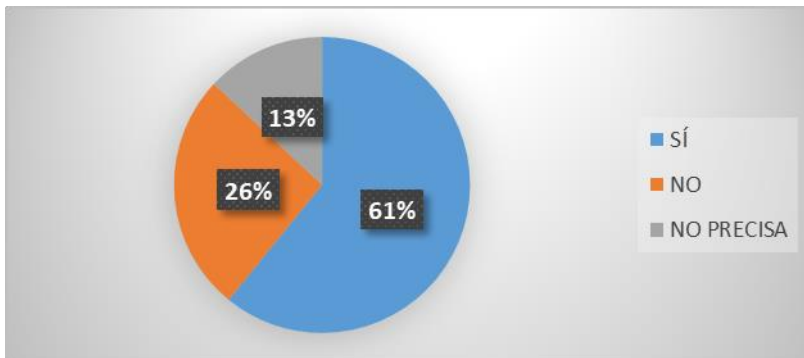


Fuente: Tabla 8

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 70% menciona que sí trabajan con más de una entidad, al contrario del 13% que no precisa y el 17% opinan que no.

Figura 9: Su financiamiento fue con línea de crédito

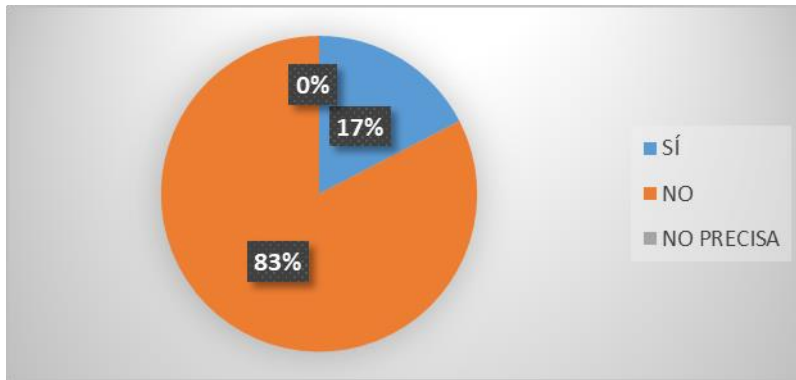


Fuente: Tabla 9

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 61% menciona que su financiamiento sí fue con línea de crédito, al contrario del 13% que no precisan y el 26% dijeron que no.

Figura 10: Su financiamiento fue con leasing

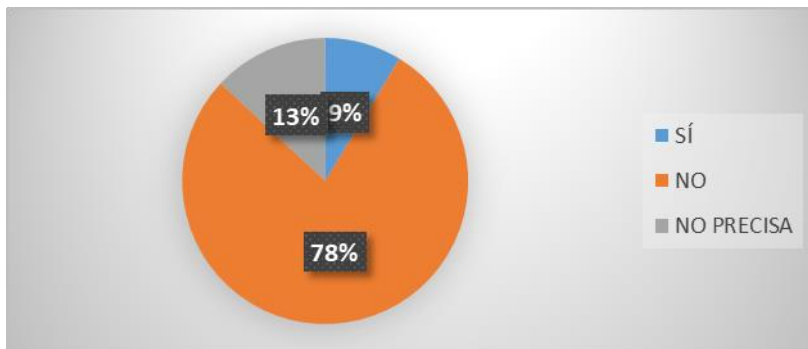


Fuente: Tabla 10

Interpretación

Del 100% igual a 21 encuestados: el 83% menciona que su financiamiento no fue con leasing y el 17 % mencionan que sí.

Figura 11: Su financiamiento fue por hipoteca

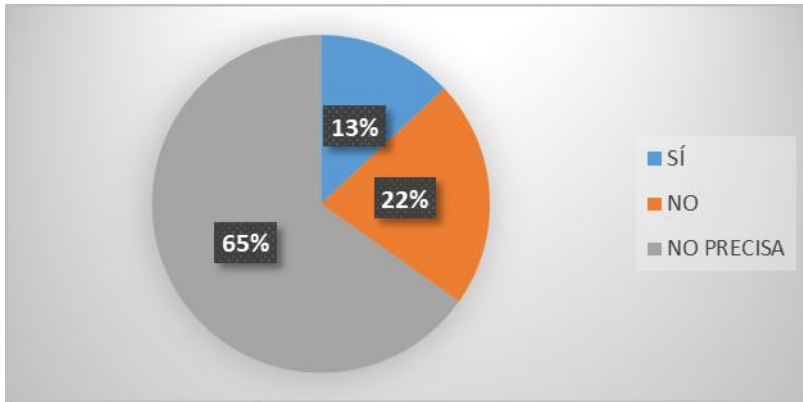


Fuente: Tabla 11

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 78% menciona que su financiamiento no fue por hipoteca, al contrario del 9% dicen que sí y el 13% opinan que no.

Figura 12: Su rentabilidad en los dos últimos años

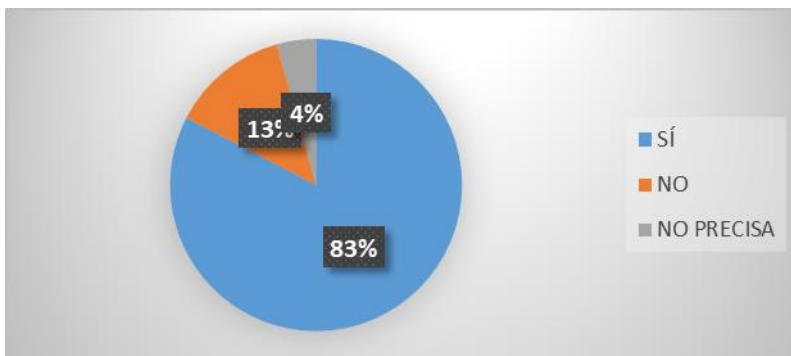


Fuente: Tabla 12

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% no precisa su mejora de su rentabilidad en los dos últimos años, al contrario del 13% dicen que sí y el 22 % opinan que no.

Figura 13: Mejoró su rentabilidad por el financiamiento

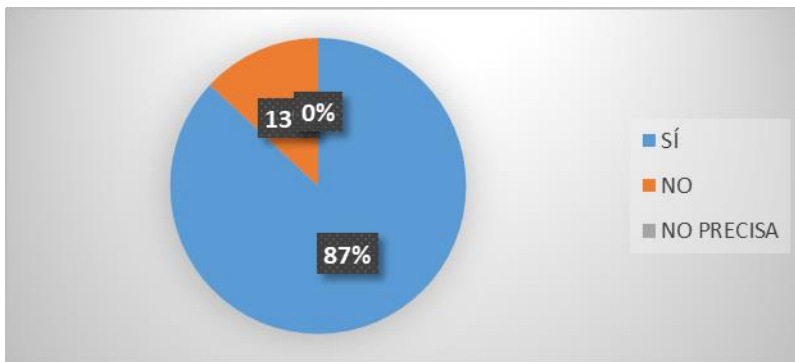


Fuente: Tabla 13

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 83% precisa que sí mejoró su rentabilidad por el financiamiento recibido, al contrario del 4% que no precisa y el 13% dice que no.

Figura 14: Mejoró su rentabilidad por la capacitación

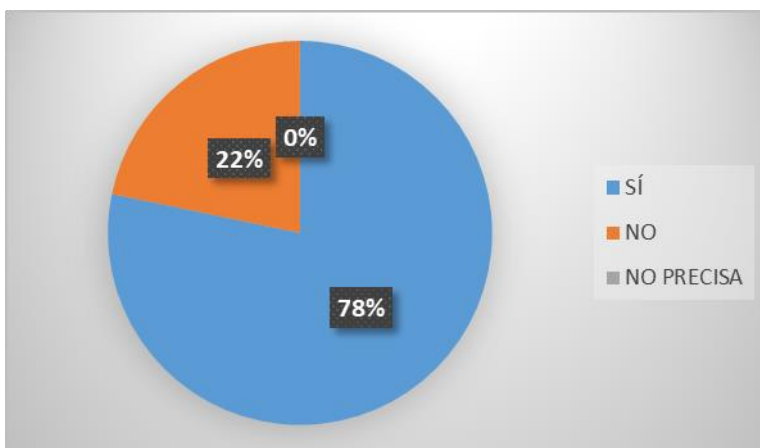


Fuente: Tabla 14

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 87% precisa que sí mejoró su rentabilidad por la capacitación recibida y el 13 % opinan que no.

Figura 15: Logran competitividad y a la vez rentabilidad

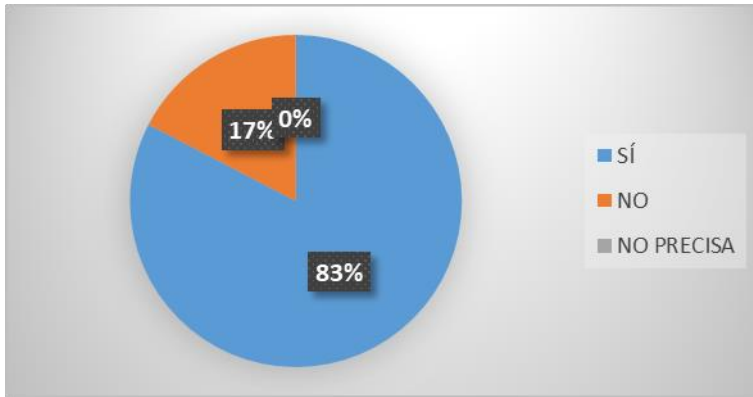


Fuente: Tabla 15

Interpretación

15. Del 100% igual a 23 encuestados: el 78% mencionan que sí logran competitividad ya la vez rentabilidad y el 22% dijeron que no.

Figura 16: Ha incrementado sus ganancias

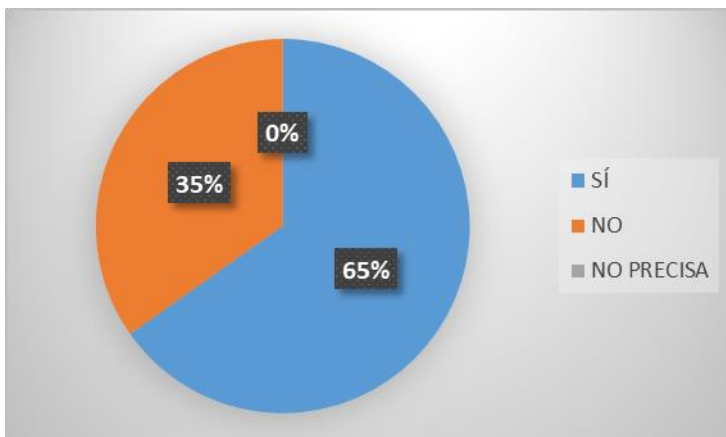


Fuente: Tabla 16

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 83% mencionan que sí ha incrementado sus ganancias en su empresa y el 17% dijeron que no.

Figura 17: Herramientas financieras para medir su rentabilidad



Fuente: Tabla 17

Interpretación

Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% mencionan que sí usan herramientas financieras para medir su rentabilidad y el 35% dijeron que no.

Anexo 3: Consentimiento informado.

**PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA
ENTREVISTAS**

Estimado participante:

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por **Cochachin Huaney, Irene Edith** que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. La investigación denominada: **Características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017.**

- La entrevista durará aproximadamente 10 minutos y todo lo que usted diga será tratado de forma exclusiva y anónima para la investigación.
- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode. Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: **edithco2006@hotmail.com** o al número **998506414** Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad.
- Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	<i>Judy Hinojosa BAZÁN - Bodega Kelly*</i>
Firma del participante:	<i>Judy Hinojosa</i>
Firma del investigador:	<i>[Firma]</i>
Fecha:	<i>16-07-2021</i>



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS

Estimado participante:

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por **Cochachin Huaney, Irene Edith** que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación denominada: **Características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017.**

- La entrevista durará aproximadamente 10 minutos y todo lo que usted diga será tratado de forma exclusiva y anónima para la investigación.
- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode. Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: **edithco2006@hotmail.com** o al número **998506414** Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad.
- Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	Rosa Bezon Minaya - "Comercial Rosita"
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	16-09-2021



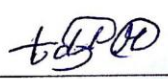

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

PROCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS

Estimado participante:

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por **Cochachin Huaney, Irene Edith** que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. La investigación denominada: **Características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017.**

- La entrevista durará aproximadamente 10 minutos y todo lo que usted diga será tratado de forma exclusiva y anónima para la investigación.
- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode. Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: edithco2006@hotmail.com o al número **998506414** Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad.
- Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	<i>Felicitas Hipolita Mogoño Chavez "señor de la Soledad"</i>
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	<i>16/09/2021</i>



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS

Estimado participante:

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por **Cochachin Huaney, Irene Edith** que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. La investigación denominada: **Características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017.**

- La entrevista durará aproximadamente 10 minutos y todo lo que usted diga será tratado de forma exclusiva y anónima para la investigación.
- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode. Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: edithco2006@hotmail.com o al número **998506414** Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad.
- Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	Isabel Samanca Barreto "Dorrego Anita"
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	16/09/2021